

比亞迪加快開拓香港市場。公司與和諧汽車旗下子公司和諧新能源汽車服務（香港）首次合作，在沙田及西貢聯合開設兩間比亞迪汽車陳列室，展出BYD DOLPHIN（海豚）、BYD ATTO 3和BYD SEAL（海豹）三款純電動車，參考售價由19.13萬至32.7萬元（港元，下同）。比亞迪亞太汽車銷售事業部總經理劉學亮10日在港表示，11日將在香港公布BYD SEAL的上市價格，相信海豹將成為「最爆」的車款。

◆香港文匯報記者 曾業俊



▲藝人曾志偉（左）10日晚在西貢比亞迪汽車陳列室即場進行交車。  
◀比亞迪及和諧汽車10日為兩個陳列室舉行開業典禮。圖為比亞迪位於沙田的汽車陳列室。香港文匯報記者北山彥 攝

# 比亞迪加快拓港電動車市場

## 夥和諧汽車開兩展廳 推3款車 19萬起

比亞迪及和諧汽車10日為兩個陳列室舉行開業典禮，劉學亮出席活動時表示，過去10年，比亞迪將旗下電動大巴、電動出租車、電動叉車及用於香港機場的接駁大巴陸續帶到香港。去年9月份，又將純電動車BYD ATTO 3帶來香港，獲得廣大消費者對比亞迪技術和產品的認可，令比亞迪電動車成為香港非常受歡迎的電動車品牌之一。

### 曾志偉接收一輛「海豹」

他說，BYD ATTO 3是比亞迪在香港第一款上市的純電動車，在一個月內全球銷量達50萬輛，而BYD SEAL亦在上月底突破10萬輛銷量。11日將在香港公布BYD SEAL的上市價格，相信海豹將成為「最爆」的車款。

藝人曾志偉10日晚以個人身份出席西貢比亞迪汽車陳列室開業禮，並即場進行交車儀式，獲發BYD SEAL車匙，成為比亞迪車主。他表示，自己駕車經驗已近50年，一直沒有機會跟人說自己買了一輛中國車，現在終於能夠很驕傲地告訴別人，「自己買了一輛中

國車叫比亞迪，是全球最好的」。他又指BYD ATTO 3很容易駕駛，是自己開過的車之中最方便和最簡單的。

### 新界維修中心年底前開業

和諧新能源汽車服務（香港）總經理王展樂表示，雖然暫時未有具體銷售目標，但希望朝市場領先者邁進，揚言「絕對有信心撼贏Tesla」，因為比亞迪「是一間在新能源汽車市場增幅好強勁的公司」，無論是公司的新技術或眼界都較有優勢，相信很大機會可以與Tesla一較高下。隨新店開幕，配合高質產品、優秀人才及理想地段，希望可以將比亞迪品牌推上更高位置。和諧汽車在比亞迪廠方的支持下，亦已在新界區開設比亞迪汽車維修中心，最快今年年底前開業。

### 比亞迪售往70餘個國家和地區

去年比亞迪汽車累計銷量186.8萬輛，今年8月第500萬輛純新能源汽車下線，9月比亞迪銷量更達287,454輛。目前比亞迪純新能源汽車營運足跡已遍及全球70多個國家和地區，以及400多個城市。王展樂表示，在新能源新機遇到來之際，和諧汽車對比亞迪充滿信心，期待和比亞迪一起全力以赴，勇往直前，為愈來愈多客戶提供「高效便捷、人車和諧」的出行服務。

### 新店「早鳥」優惠 最快兩個月交車

香港文匯報訊（記者 曾業俊）10日開幕的兩間比亞迪汽車陳列室分別位於沙田石門京瑞廣場1期及西貢WM酒店地下，展廳面積分別約2,000方呎。和諧新能源汽車服務（香港）總經理王展樂5日透露，最快今年年底前會在將軍澳南開設第三間比亞迪汽車陳列室，該舖位面積超過2,000方呎，現已進入最後階段。

王展樂稱，新店開張提供「早

鳥」優惠，訂車最快兩個月內可以交車。比亞迪現時在香港銷售的3款車都是純電動，分別為BYD DOLPHIN（海豚）、BYD ATTO 3和BYD SEAL（海豹）。雖然廠方有不少新車，但因為要配合海外市場右軚版，所以要視乎廠方安排。由於出口版全部質量及管控要求都比內銷版更嚴格，所以即使是同款車型，在內地與香港都不一樣。

### 比亞迪7月港售243輛 市佔第四

香港文匯報訊（記者 曾業俊）據香港運輸署本地車市統計數字顯示，7月份電動私家車首次登記數為2,276輛，佔整體私家車首次登記總數3,564輛的63.9%。當中，Tesla以647輛穩居首位，寶馬與平治分別憑402和376輛緊隨其後。國產電動車比亞迪貫徹強勢，以243輛成績連續5個月穩做「四哥」。參考最新8月份數據，私家車（新車）登記量為4,027輛，較7月升13%；8月份電動私家車首次

登記數為2,747輛，按月大增20.7%。

### 首8月新登記電動車佔64%

今年1至8月本地新登記私家車總數達28,507輛，較去年同期的20,546輛大升38.7%。其中，電動車持續主導大市，今年首8個月電動私家車首次登記數達18,327輛，市佔64.3%；去年同期新車登記為8,586輛，市佔41.8%，可見今年電動私家車新車登記量按年急增1.13倍。

### 比亞迪展廳車款及資料



BYD SEAL(海豹)單馬達後驅長程版



BYD SEAL(海豹)雙馬達四驅高性能版

分雙馬達四驅高性能版及單馬達後驅長程版，前者0-100km/h僅3.8秒，續航力580公里；後者0至100km/h為5.9秒，續航力650公里。30%至80%充電時間最快約半小時。兩者一換意向價分別約32.7萬（未連稅）及29.9萬元（未連稅）。



BYD ATTO 3

比亞迪早前在港推出旗艦型及尊貴型ATTO 3電動車，其分別主要在於電池容量，前者為大電版60.4kWh，續航480公里；後者為細電版49.92kWh，續航410公里。兩者一換意向價分別為28.8萬（未連稅）及25.8萬元（未連稅）。



BYD DOLPHIN(海豚)

同樣採用比亞迪專利的刀片電池，提高了電池的安全性。其中Dynamic Standard版本，續航410公里；Premium Extended版本，續航490公里，一換意向價分別為19.1萬（未連稅）及23.6萬元（未連稅）。（貨幣單位均為港元）

## 希慎Tesla合作銅鑼灣設165充電位

香港文匯報訊（記者 岑健樂）希慎興業10日宣布與電動車公司Tesla合作，設立港島區最大型充電樞紐，並引進亞洲首個V4超級充電站，進一步推動綠色出行，改善銅鑼灣的路面空氣質素。據介紹，該Tesla V4超級充電站位於銅鑼灣利園一期，目前的充電功率可達至每部車輛最高250kW，而且配備更長的充電線方便車主使用，若使用區內最快的超級充電器，只需15分鐘即可補充最高275公里的續航距離。

### V4充電15分鐘續航275公里

其實，希慎早於2014年已與Tesla合作，於利園區停車場裝設V2超級充電器。10日是雙方再度聯手，拓展Tesla充電網絡，以滿足駕駛人士的充電需求，全面提升利園區的電動車充電體驗。升級工程將大幅增加區內的Tesla電動車充電器至165個，包括15個超級充電器及150個免費目的地充電器，使利園區成為港島區最大型的Tesla充電

樞紐。使用區內最快的超級充電器，只需15分鐘即可補充最高275公里的續航距離，為車主提供更方便快捷的電動車充電服務。

升級版Tesla充電設施已於利園一期、利園二期、利園三期、希慎廣場及禮頓中心落成投入服務，當中包括於利園一期正式啟用的亞洲首個Tesla V4超級充電站。V4超級充電站除了配備更長的充電線，方便車主使用外，目前的充電功率可達至每部車輛最高250kW，效能足以支援日後的更新和新增功能，以滿足用家未來對電動車充電和科技的新需求。

目前上述充電站只支援Tesla使用，其他品牌的電動車未可使用。

### 希慎擬隧道連接各期停車場

Tesla區域總監范青怡稱，今次與希慎合作設立港島區最大型Tesla充電樞紐，並引進亞洲首個V4超級充電站，以最新充電技術為車主帶來便利無



◆希慎與Tesla攜手打造港島區最大型Tesla充電樞紐，亞洲首個Tesla V4超級充電站於利園區正式啟用。香港文匯報記者郭木又 攝

憂的電動車駕駛生活及充電體驗。

希慎興業執行董事及首席營運總監呂幹威透露，公司計劃透過地下隧道連接各期停車場，進一步改善區內車流，預計可大大減少路面交通堵塞情況。

## 華為預告推5G-A產品涉六大類

香港文匯報訊（記者 郭若溪、蔡競文）以「將5G-A帶入現實」為主題的2023全球移動寬帶論壇10日在迪拜舉行。華為輪值董事長胡厚崑在論壇上對5G Advanced(通稱5G-A或5.5G)作了重點說明。據媒體報道，華為將在論壇稍後發布業界首個5G-A全系列產品解決方案，新品涵蓋六大類，包括TDD、FDD、毫米波、DIS、天線、微波MAGICSwave，均為搭配5.5G基地台網絡產品。

胡厚崑表示，大語言模型(LLM)、ChatGPT、自駕需求持續成長對網絡持續演進提出要求，而正處於推進中的5.5G便是為未來所做的準備。

他在會上說，截至目前，全球已部署了超過260張5G網絡，覆蓋近一半人口。5G是所有代際技術

中發展速度最快的，4G用了6年發展了10億用戶，5G僅用了3年就達成了這個里程碑。他指出，技術發展日新月異，新的需求層出不窮，移動網絡能力也需要不斷升級。為此，華為正努力將5G-A帶進現實，最大化發揮現有投資價值的同時，為未來做好準備。

### 5G助移動通信產業擴充

胡厚崑表示，5G面向消費者的業務仍然是運營商收入增長的引擎。相比於4G，5G網絡流量全球平均增長了3~5倍，ARPU值提高10%-25%，並幫助移動通信網絡擴展到了行業的市場。目前全球5G行業應用已經達到5萬多個，行業聯接數已超千萬，

5G在行業中的典型應用如遠程控制、視頻回傳、機器視覺、設備定位等，目前已在礦山、港口、製造等領域得到了規模化的應用。

在5G to C（面向客戶）市場，全球5G用戶接近15億。「過去幾年5G在行業數字化中扮演著重要的角色，5G已經成為運營商增長的新動力。」胡厚崑認為，面向消費者，持續完善網絡覆蓋、提升用戶體驗，設計靈活的定價模式，是運營商實現體驗經營、持續商業成功的關鍵舉措。面向行業，要聚焦5G的典型應用，加速5G在更多行業中的規模化複製。在這個過程中，運營商需要拓展雲、行業應用開發及端到端集成能力，抓住千行百業數字化轉型機遇。



◆胡厚崑（左）與GSMA總幹事Mats Granryd在MBBF論壇上連線對話。香港文匯報記者深圳傳真